

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

ЦЕНТР «СОПРОВОЖДЕНИЕ»

«РАССМОТРЕНО»

На заседании педагогического совета

МБОУ Центр «Сопровождение»

Протокол № 1

«30» августа 2024г.

«УТВЕРЖДАЮ»

Директор МБОУ Центр «Сопровождение»


Н.Н.Кондрашева

«30» августа 2024г.

**Рабочая программа
коррекционно – развивающих занятий для учащихся
6-8классов, испытывающих трудности в социальной
адаптации « Мы вместе».**

Реализуют: Педагоги-психологи

структурного подразделения

МБОУ Центр «Сопровождение»

Срок реализации программы:

2024 – 2025 учебный год

Программа «Вместе» разработана для педагогов-психологов, практических психологов.

В программе дано примерное распределение учебных часов, содержание программы, методические рекомендации и примерный список литературы к курсу для учащихся 6 – 8 классов общеобразовательных школ, гимназий, лицеев, учреждений дополнительного образования.

Структура программы:

Пояснительная записка

Учебно-тематический план

Индивидуальная работа

Содержание программы

Методическое обеспечение

Список литературы

Список литературы для детей и родителей

Пояснительная записка

Подростковый возраст – важнейший период жизни человека между детством и юностью, возрастные границы довольно условные: от 10-12 до 14-16 лет. Это один из наиболее кризисных возрастных периодов, связанный с бурным развитием личности и физиологическими перестройками, обусловленными половым созреванием. Подростковый возраст оказывает огромное влияние на всю последующую жизнь человека. Как он будет реагировать на события своей жизни, принимать решения, какой круг общения выберет, как будет относиться к самому себе и своим близким, как будет строить отношения с людьми, будет ли он успешным, научится ли достигать желаемого, каковы будут его стремления и как он будет преодолевать трудности - именно в подростковом возрасте человек начинает отвечать на эти вопросы.

В подростковом возрасте происходит смена **ведущей деятельности**: на первом месте уже не учеба, а общение со сверстниками. Учебная деятельность, общественная деятельность – тоже значимы, однако часто отступают на второй план. В подростковом возрасте начинается интенсивная дифференциация значимой деятельности (от учения и общественных дел до бродяжничества и мелких асоциальных поступков). Подросток ищет деятельность, где образ «Я» - успешен, а если неуспешен, то свободен и самостоятелен.

Ведущие потребности подростка: быть, казаться взрослым (что отождествляется подростком с самостоятельностью: «Я не маленький», с независимостью от взрослых в общении, с самостоятельностью в реализации своих интересов).

Важное новообразование: чувство взрослости.

Для подростков характерно определенное отчуждение от взрослых и усиление авторитета группы сверстников.

В процессе общения со сверстниками развиваются:

- навыки взаимодействия, взаимопонимания, взаимовлияния;
- рефлексия на себя (склонность к самонаблюдению);

-черты характера (дети перенимают те черты, которые уважаются, пропагандируются в референтной (наиболее значимой) для подростка группе);
-самооценка (в зависимости от позиции в коллективе, оценок сверстников и взрослых).

К сожалению, у многих подростков недостаточно сформированы базовые социальные навыки: умение слушать другого человека, поддерживать разговор, адекватно выражать свои чувства и т.д. По этой причине в процессе общения возникают трудности во взаимоотношениях в школьном коллективе, что мешает реализовываться самому подростку, а также отрицательно сказывается на обучении и общении в классе, и зачастую на социометрическом статусе учащегося. Для благоприятного психического развития подростку необходимо чувствовать себя принятым в коллективе, занимать устойчивую положительную позицию.

Определить позицию учащегося в коллективе, его социальную адаптацию помогают различные социометрические исследования, например, диагностика школьной дезадаптации с помощью методики «Социометрия: мониторинг «АСИОУ- Школа» (для учащихся 4-10 кл.). Цель методики: получить информацию о существующей на момент обследования системе межличностных взаимоотношений учащихся в школьных коллективах. Также проводится анализ следующей информации:

1. Состояние психологического климата в классах, динамика формирования учебного коллектива в зависимости от возрастных норм, состояние социальной структуры классов, наличие конструктивных или деструктивных динамических процессов.
2. Степень выраженности феномена школьной дезадаптации по каждому классу; направленность и выраженность данного феномена у отдельно взятых детей (соотношение социального признания и социальной активности).
3. Сформированность в классах социальных норм.

В результате обследования выявляется «группа риска» учащихся, имеющих сниженный социометрический статус и испытывающих трудности в социальной адаптации:

1. Учащиеся с нереализованной социальной активностью. Учащиеся данной группы положительно оценивают коллектив и стремятся к признанию, однако коллектив не принимает их.
2. Аутсайдеры: учащиеся, демонстрирующие негативное отношение к коллективу, который также отвергает подростков.

Данные учащиеся «группы риска» оказываются вне коллектива, не получают социального признания, как правило, не удовлетворяют потребности в общении со сверстниками, в уважении, принятии, что может оказывать негативное влияние на формирование самооценки подростка и в целом на развитие его личности.

В связи с этим организация коррекционно-развивающей работы, направленной на формирование социальных навыков и повышение адаптивных возможностей подростка, особенно актуальна. С этой целью была создана данная программа «Вместе» для учащихся 6-8 классов. Она была составлена с опорой на научно-теоретические знания о **потенциале личностного развития подростков, который включает:**

- Развитие индивидуальности и социальности подростка.
- Социальность в качестве умения товарищеского общения и умения демократически организовывать совместную деятельность.
- Индивидуальность как развитие интереса к своему «Я».

Цель программы: формировать умения учащихся для успешного социального опыта (социализации и способности к социальной адаптации).

Задачи программы:

- повысить уровень знаний учащихся в области межличностного общения, познакомить с приемами и техниками ассертивного поведения;
- развивать коммуникативные навыки учащихся;
- пробудить у учащихся интерес к своему внутреннему миру, способствовать развитию рефлексии как процесса познания и понимания подростком самого себя;
- создать подросткам условия для самопознания;
- способствовать развитию уверенности в себе и самопринятию;
- помочь учащимся узнать лучше внутренние ресурсы и «точки опоры», развивать умение оказывать самоподдержку;
- создание теплой, безопасной атмосферы доверия в группе, способствовать получению учащихся положительного опыта принятия в коллективе.

Вследствие того, что для подростков важны разнообразие и эмоциональность деятельности, создающей возможности для самоутверждения, признания сверстниками и самогрупповой идентификации, для реализации программы была выбрана **форма** коррекционно-развивающих занятий с элементами социально-психологического тренинга и арт-терапии.

Количество членов группы 10–15 человек.

В курс включены разнообразные упражнения, методики, техники, направленные на самопознание личности, развитие уверенности в себе, коммуникативных и личностных свойств. Программа включает и индивидуальную работу, способствующую более глубокому самопознанию и самораскрытию учащихся.

Научное обоснование программы.

При реализации программы «Вместе» происходит опора на важнейшие принципы:

□ Принцип гуманистичности, предполагает отбор и использование гуманных, личностно-ориентированных, основанных на общечеловеческих ценностях методов психологического взаимодействия. По словам Г.К.Селевко, «такой принцип обращает к личности ребенка, к его внутреннему миру, где таятся еще не развитые способности и возможности, нравственные потенции свободы и справедливости, добра и счастья».

□ Принцип научности реализуется как тщательный отбор современных научных методов диагностики, коррекции развития личности школьников.

Технология работы по программе основывается также на принципах личностно-ориентированного обучения (И.С. Якиманской), педагогики сотрудничества (В.А. Сухомлинский, А.С.Макаренко, К.Д.Ушинский, Я.Корчак и др.), гуманно-личностной технологии (Ш.А.Амонашвили), в процессе обучения применяется интерактивный подход. Широко используется опыт тренинговой работы А.Г.Лидерса, Е.В.Емельяновой, Е.И.Рогова и др.

□ Принцип рациональности лежит в основе использования форм и методов психологического взаимодействия и обуславливает необходимость их отбора с учетом оптимальной сложности, информативности и пользы для ребенка.

Для эффективного формирования того или иного качества, навыка, а также усвоения материала участник должен пройти **4 фазы обучения:**

получение непосредственного опыта, анализ полученного опыта, обобщение, анализ возможностей применения полученных знаний и навыков. **Интерактивные формы** работы способствуют более прочному и эффективному усвоению знаний, умений и навыков учащихся, позволяют удовлетворять столь актуальную в данном возрасте потребность в общении, развивают коммуникативные навыки.

При составлении программы использовались материалы программ для старшекласников: Е.Г.Рогова «Психология человека», М.Ю.Григорьевой «Я и другие Я» и др.

Первое занятие программы направлено на установление контакта с учащимися, знакомство учащихся друг с другом и с правилами работы в группе, саморефлексию.

Одним из негативных последствий активного внедрения в нашу жизнь информационных компьютерных технологий, явилось сокращение коммуникативных контактов учащихся в реальном мире, а значит снижение уровня коммуникативных навыков детей. Дети, не принимаемые коллективом очень часто не умеют эффективно коммуницировать, строить дружеские связи. Поэтому второе занятие программы «Вместе!»: «Учусь общаться», которое знакомит учащихся с основами психологии общения, обучает правилам эффективного общения.

Третье занятие программы знакомит учащихся с понятием асертивного (уверенного) поведения, его техниками, позволяющими противостоять манипулятивному общению и активно отстаивать свои границы без нарушения границ другого.

Личностное развитие человека возможно лишь в том случае, если меняется восприятие и осознание им себя самого, происходит формирование ценностей, присущих самоактуализирующейся личности. Поэтому четвертое занятие программы – практическое, направленное на изучение внутренних ресурсов, опор, способствующее самопознанию и самопринятию. На занятии используется арт-терапевтическая методика «Дерево жизни».

Пятое итоговое занятие включает в себя завершение работы по методике «Дерево жизни», презентацию работ, рефлекссию, подведение итогов.

Программа предлагает использовать самоуправляющие (психогенные) механизмы развития юной личности. Учащихся необходимо вооружить знаниями и умениями саморазвития и за счет этого поднять уровень *внутренней мотивации* к самосовершенствованию.

Отличительные особенности программы:

1) Содержание программы удовлетворяет актуальные потребности подростков: самопознание и самосовершенствование, развитие коммуникативных навыков для более полной самореализации, потребность в уважении и принятии.

2) Сочетание разнообразных форм работы: лекционной, тренинговой, дискуссионной и др., а также особая структура занятия (включение упражнений-разминок, упражнений-активаторов, тренинговых упражнений, обязательного этапа – рефлексии) позволяет наиболее эффективно усваивать программный материал, развивать коммуникативные навыки, способности к самопознанию.

3) Активное использование арт-терапии как метода саморазвития и личностного самопознания. На занятиях используются элементы изотерапии (работа с цветом, линиями с целью выражения чувств, переживаний, настроения).

Сроки реализации программы: программа рассчитана на 5 развивающих занятий (5 часов групповой работы).

Количество учебных часов в неделю: 1 занятие в 2 недели.

Схема занятия.

- Формулирование темы занятия, основных целей.
- Психологическая разминка, позволяющая задать темпоритм занятия и являющаяся прелюдией основной части (использование упражнений-

активаторов, способствующих снятию психоэмоционального напряжения, повышению эмоционального фона, позитивному настрою на занятие).

- Основная часть.

Возможны следующие варианты или их комбинация:

- Лекция.
- Активная беседа.
- Система упражнений, соответствующих тематике занятия, направленных на закрепление материала, развитие личностных свойств, навыков.

• Заключительная часть. Рефлексия (Обмен чувствами, осознание и анализ полученного опыта). Подведение итогов занятия.

Основные методы:

- Лекционный метод передачи знаний.
- Психодиагностические методы исследования личности.
- Методы арт-терапии, Экспрессивные методы творческого самовыражения в движении, рисунках, в письменных работах.
- Методы социально-психологического тренинга: дискуссионный метод обсуждения различных психологических проблем; метод анализа конкретных ситуаций; игровое моделирование, имитационные игры.

В процессе обучения активно используются психологические методы: беседа, тестирование, анализ продуктов деятельности, наблюдение. На занятиях систематически применяются интерактивные технологии: работа в микрогруппах, социально-педагогические игры, игры на доверие, сплочение коллектива.

Ожидаемые результаты обучения учащихся.

В результате изучения курса «Вместе!» учащиеся должны:

1. Иметь представление:

- о личности, личностных свойствах, о функциях, средствах и видах общения; особенностях и техниках асертивного поведения, внутренних ресурсах.

2. Знать:

- понятия личности, общения, ассертивного поведения, конфликта, ресурса;
- техники ассертивного поведения.

3. Уметь:

- различать основные психологические понятия курса;
- применять различные средства, виды и техники общения;
- устанавливать контакты с окружающими людьми,
- снимать психоэмоциональное напряжение за счет использования внутренних и внешних ресурсов,
- оказывать психологическую поддержку себе и окружающим.

Также ожидаемым результатом работы по программе повышение уровня знаний о своем внутреннем мире, собственной самооценности, вследствие не только активного применения психологических развивающих упражнений, но и проживания положительного социального опыта принятия группой, сплочения детского коллектива, создания благоприятного психологического климата в ходе проведения занятий.

Таким образом, в результате обучения по программе курса, учащиеся активно познают внутренний мир собственной личности, учатся свободно оперировать усвоенными знаниями, применять их в конкретных ситуациях, развивают личностные свойства, коммуникативные навыки, что способствует формированию психологической культуры, развитию личности подростков. В процессе занятий учащиеся ближе узнают друг друга и могут продолжить общение и после окончания программы. Накопленный опыт, навыки и умения могут помочь учащимся в повседневной жизни, в общении с одноклассниками и повышении социометрического статуса в коллективе.

Учебно-тематический план

Тема занятия, содержание	Общее количество во часов	Теория	Практика
1. Вводное занятие-знакомство «Здравствуй, это Я»	1	-	1
2. «Учусь общаться». Секреты успешного общения.	1	0,5	0,5
3. «Развиваю уверенность в себе». Понятие и техники ассертивного поведения.	1	0,5	0,5
4. «Познаю себя и свои ресурсы». Методика «Дерево жизни».	1	-	1
5. Итоговое занятие «Мы – вместе». Презентация работ методики «Дерево жизни». Подведение итогов. Рефлексия.	1	-	1
Итого:	5 час.	1	4

Содержание программы

1. Вводное занятие-знакомство «Здравствуй, это Я»

Разработка и принятие правил работы в группе. Упражнение-активатор «Имена-качества». Игра-знакомство «Что возьмем с собой в поход». Понятия: психология, личность, индивидуальность. Личные права (работа с памятками «Вы имеете право», «Вы никогда не обязаны»)). Упражнения на самопознание: арт-терапевтическое упражнение «Я - образ», «Мои ценности», игра «Встаньте те, кто...».Рефлексия.

2. «Учусь общаться». Секреты успешного общения.

Упражнения-активаторы «Мое настроение» (МАК), «Никто про меня не знает, что...». Определение процесса общения. Коммуникативная компетентность. Значение общения в жизни человека. Значение первого впечатления. Образ уверенного человека. Понятие коммуникативных барьеров. Дистанция в общении. Упражнения «Моя комфортная зона». Виды слушания: активное, пассивное, эмпатическое. Ролевая игра «Лучший слушатель».

3. «Развиваю уверенность в себе». Понятие и техники асертивного поведения.

Понятие асертивного поведения. Образ уверенного в себе человека (одежда, осанка, жесты, голос, взгляд). Техники асертивного поведения. Упражнение «Ситуации» (отработка техник). Психологическая поддержка. Упражнение «Ситуация успеха». Игра «Аллея славы».

4. «Познаю себя и свои ресурсы». Методика «Дерево жизни».

Понятие внутренних ресурсов. Арт-терапевтическая методика «Дерево жизни» (см. Приложение). Работа в кругу: поэтапное рисование, обсуждение. Рефлексия. Игра «Подарок».

5. Итоговое занятие «Мы – вместе». Презентация работ методики «Дерево жизни». Упражнения «Мне нравится в тебе... », «Пожелания по кругу». Подведение итогов. Рефлексия

Приложение.

Занятие 2.

Ассертивное поведение.

1. Ассертивность, агрессия, неуверенность.

Исследователями предлагаются различные приемы и способы построения высказываний, способные улучшить межличностную коммуникацию, предотвратить и/или сгладить конфликты.

Ассертивностью называют способность человека отстаивать свои права, принимая во внимание права других.

«Ассертивность, или настойчивое поведение, – поведение и представления, имеющие в своей основе стремление отстоять собственные интересы или интересы других людей.

Способ поведения, названный ассертивным, предполагает, «что человек знает, чего он хочет и чего не хочет (по крайней мере, в данной конкретной ситуации) и может это четко сформулировать без страха, неуверенности, напряжения, иронии, сарказма и других форм нападения. Ассертивно поступающий человек не действует в ущерб кому-либо, уважая права других людей, но при этом не позволяет «вить из себя веревки». Желаемой цели он достигает, не причиняя вреда окружающим. Он добивается своего, не манипулируя оппонентами посредством чувства вины или каким-либо иным способом из разряда приемов эмоционального шантажа. Он умеет склонить других к оказанию ему помощи или любезности; не замыкается в себе, получая отказ в том, на что он и не имел права рассчитывать. При столкновении интересов он способен договориться и найти компромиссное решение, удовлетворяющее обе стороны.

Многим людям знакомы социальные ситуации, причиной которых служит недостаток ассертивности. Ситуации, когда человека перегружают работой или, наоборот, почти не дают заданий или поручают незнакомое дело, вредят как самому работнику, так и организации в целом.

- право на уважительное отношение к себе как личности;
- право выражать свои чувства и мнение; право на ошибки и возможность изменить мнение;
- право на ограниченность своих знаний и поиск необходимой информации;
- право обращаться с просьбами;
- право не нести ответственности за других людей».

1. Человек, ведущий себя пассивно, не умеет четко заявлять о своих желаниях и потребностях. В его действиях чувствуется **неуверенность**, он мучается от того, что не может должным образом применить свои способности. Достаточно малой критики в его сторону, и он начинает извиняться, объяснять, оправдываться, хотя не всегда удовлетворение желаний другой стороны или отказ от каких-либо личных целей является проявлением пассивности. Человек может решить, что конкретное дело не стоит тех усилий, которых оно от него требует. Он также может проявить великодушие по отношению к другим людям и в дальнейшем не изводить себя мыслями по поводу того, что должен был поступить не так, а иначе».

Неуверенность - внутренний страх, ощущение отсутствия сил, неспособность принять решение.

Как правило, неуверенность возникает в ситуации недружественного окружения (или ситуации, которая так воспринимается). Те люди, которые чаще предполагают недружественное отношение от окружающих, чаще переживают и демонстрируют неуверенное поведение - или поведение агрессивное.

2. **Агрессия** (от лат. aggressio — нападение) - эмоционально окрашенное жесткое целенаправленное нападение. Желание и готовность нанести урон, ударить, уничтожить. По Л. Берковицу, это поведение, нацеленное на нанесение оскорбления или повреждения другому человеку или предмету.

3. Человек, ведущий себя **ассертивно**, способен четко и ясно сформулировать, о чем идет речь, как он видит ситуацию, что о ней думает, как ее переживает и что хочет получить в итоге.

Такого индивида отличает позитивное отношение к другим людям и адекватная самооценка, он достаточно уверен в себе, умеет слушать других и идти на компромисс, способен изменить свою точку зрения, если будет согласен с аргументами оппонента. Считая других людей порядочными, ассертивный человек не стесняется попросить их об одолжении и сам тоже готов оказать любезность, он создает вокруг себя благоприятную атмосферу, его речь выразительна, а взгляд открыт для коммуникации. Как правило, такой человек не настраивает себя на определенный результат, а если ему что-либо не удастся, то он не винит в своей неудаче окружающих. Для ассертивного поведения характерно спокойствие, расслабленность, отсутствие напряженности. «Ассертивный человек поддерживает с собеседником устойчивый зрительный контакт, удобно располагается, говорит ясно и уверенно, живо реагирует на происходящее».

Ассертивность имеет *параметры внешнего поведения*:

- Контакт глаз – смотреть на собеседника периодически отводя глаза, взгляд открытый, спокойный, уверенный, доброжелательный, легко встречается со взглядом собеседника.
- Выражение лица – соответствует содержанию разговора, спокойное, чаще всего доброжелательное, открытая улыбка.
- Жесты – умеренные соответствуют содержанию беседы, четкие, твердые, движения рук законченные, открытые.
- Поза тела – прямая, на соответствующей дистанции, плечи расправлены, движения головой четкие (утвердительно кивает или отрицая, поворачивает голову из стороны в сторону).
- Качество голоса (громкость, тон голоса) – голос адекватно громкий, адекватно экспрессивный, твердый, уверенный, пауз мало, голос усиливается по мере того, как человек говорит.

• Беглость – фразы произносятся отчетливо, без пауз, слов-паразитов мало или нет совсем, мысли излагаются ясно и понятно» [5].

Практические примеры уверенного поведения.

2. Принципы ассертивного поведения [8].

- **Принятие на себя ответственности за собственное поведение. .**
- **Демонстрация самоуважения и уважения к другим людям.**

Эффективное общение. .

- **Демонстрация уверенности и позитивной установки.**
- **Умение внимательно слушать и понимать.**
- **Переговоры и достижение рабочего компромисса.**

2. Правила и техники ассертивного поведения.

«В специальной литературе выделяют несколько правил ассертивного поведения, которые заключаются в следующем:

• **следует четко представлять, чего вы хотите.** Если человек до конца не разобрался в собственных мотивах, то, даже если он сумел словесно выразить свою мысль, по невербальным каналам противоположная сторона получит информацию типа: «Я чувствую себя беспомощным. Сам не знаю, чего хочу»;

- **требования должны быть сформулированы точно, ясно и коротко.**

Пример: «Обменяйте, пожалуйста, эти ботинки они треснули через два дня после того, как я начал их носить»;

• **следует помнить о правилах речевого этикета, нельзя забывать такие слова, как «пожалуйста», «будьте любезны» и т.п.**

• нужно уметь настаивать на своем и добиваться от окружающих выполнения справедливых требований, не используя приемы манипулирования.

Пример. В американском супермаркете покупателю завернули четыре куска мяса, хотя он заплатил за пять. Вернувшись в магазин, он спокойно и уверенно повторял продавцу: «Я хочу свое мясо!» до тех пор, пока не получил желаемое. Человеку, применяющему этот вариант поведения, называемый **техникой «засезженной пластинки»**, нужно быть готовым и к отпору. Самое главное, чтобы отказ выполнить просьбу не вывел его из равновесия. Обычно многократное спокойное повторение требования приводит к желаемому результату. Следует помнить, что использование этого подхода ограничено следующими рамками:

- претензии должны носить характер конкретных и сравнительно легко удовлетворяемых требований;
- данной техникой не следует пользоваться, если для вас нежелательно, чтобы оппонент после такого диалога чувствовал себя побежденным;
- если после 5-10 повторов результата не будет, не стоит повторять свои требования, т.к. оппонент, очевидно, их не выполнит;
- использовать эту технику можно только в случае уверенности в своей правоте.

5. Нужно уметь просить об одолжении – не свысока.

6. Если критика несправедлива в целом, но в ней есть доля правды, используют **технику «открытой двери»**: соглашаясь без страха с критикующим, мы рано или поздно заставим его замолчать.

Пример использования этой техники:

А: О, да ты прекрасно выглядишь. Прямо-таки цветешь!

Б: Да, на здоровье не жалуюсь.

А: Разве что располнела. Теперь, наверное, весишь килограмм на тридцать больше, чем тогда, при выпуске.

Б: И то правда, располнела.

А: Да, изрядно ты обросла жирком. А ведь говорят, что толстеть — значит, стареть.

Б: Действительно, говорят. Может быть, в этом что-то и есть.

А: Что-то? Много чего в этом есть, дорогая моя. И не только в смысле здоровья. Посмотри-ка, половина девочек из нашего класса уже в разводе. Вот начнет твой заглядываться на молоденьких стройных девушек, тогда пиши пропало.

Б: Ты права, в общем-то. Было нас двадцать восемь, одиннадцать развелись. Но многие в другой раз вышли замуж.

А: Может быть, пошло бы на пользу, если б ты не столь сильно подчеркивала свою полноту. Знаешь, хорошие портнихи творят чудеса.

Б: Да, хорошая портниха дороже золота.

А: Конечно, придется и раскошелиться. Я бы сказала, ты не на том, милая, экономишь. Все, что сейчас на тебе, - это «секонд хэнд», не так ли?

Б: Для того, чтобы красиво одеваться, нужно время или деньги. А чаще и то, и другое.

А: Ну вот, сама все прекрасно понимаешь, только не делаешь. Могу порекомендовать тебе свою портниху. Стоит ли, право, в сорок лет выглядеть на все пятьдесят.

Б: Не стоит. Что верно, то верно.

Исчерпав все доводы, сторона А вынуждена была замолчать. Используя предложенные правила и техники асертивного поведения, можно значительно снизить степень напряженности конфликтной ситуации и предотвратить развитие конфликта.

7. Следует уметь отказывать. В этом случае речь идет не о бюрократическом отказе, а о нежелании выполнить просьбу, т.к. она не согласуется, например, с вашими представлениями о нравственности или обстоятельства не позволяют ее выполнить» [4].

П.В.Шеметов [7] пишет, что «научиться твердо возражать — важный этап в борьбе за самостоятельность мышления и поведения, за твердое следование своим намерениям.

Способность сказать «нет» служит всему миру знаком: «Я — личность. У меня есть потребности, вкусы, предпочтения, которые столь же важны, как и ваши. И я могу за себя постоять». Когда вы говорите «нет», вы обозначаете границы своего суверенитета. Нужды и потребности всех остальных людей в мире находятся за проведенными вами границами. А внутри — ваши собственные потребности и чаяния.

Если вовремя не ограничить «территориальную целостность» своей личности, постепенно накапливаются впечатления, что вас постоянно используют в непонятных целях. Каждый может потратить ваше время или потеснить вас в пространстве».

Техники отказа:

а) Уверенный отказ без объяснения причин. Во многих случаях простое «нет» или «спасибо, нет» — все, что нужно для установления личных границ. Важен любезный тон.

б) При отказе выражается сочувствие, сообщаются причины отказа, смягчаются нежелательные реакции. «Мне очень жаль, что ты очень загружен

и не успеваешь помыть посуду, но я не могу сделать это за тебя, потому что считаю, что это несправедливо».

в) «Техника «Обозначение границ».

Однозначно, четко и лаконично, используя технику проведения границ, мы формулируем то, чего не желаем.

- Благодарность за доверие, предложение.

«Я рад(а), что вы обратились именно ко мне» или «Это замечательное предложение».

- Аргументация отказа.

Просто дайте понять, каково вам: «Я слишком устал(а) под вечер»; «Я уже связан(а) другими обязательствами»; «В пятницу встретиться совершенно невозможно»; «Сейчас я никак не смогу выкроить время»; «Боюсь, что я ничего не могу для вас сделать»; «Я этим не занимаюсь, извините».

- Вежливый, но твердый отказ.

(«Я не смогу прийти», «Спасибо, нет»; «Нет, не хочу»; «Нет, я лучше не буду»; «Мне это не подходит»).

Если человек вновь настаивает, то :

- Выслушивание и повторение аргументов оппонента.
- Вежливый и твердый отказ.

Мы не позволяем увести себя в сторону, не поддерживаем побочных тем, словно противоположная сторона их не произносит. Мы не приводим никаких доводов в свое оправдание, не объясняем, почему мы не желаем того или другого.

Неприятное впечатление от отказа стремимся *сгладить благодарностью за сделанное нам предложение*, даже если не проявляем к нему интереса. Мы разделяем позитивные намерения и цели противоположной стороны; соглашаемся со всем, что говорит нам другой человек, если это правдиво или, по крайней мере, выглядит вероятным.

И только в одном мы продолжаем вести свою линию: **вразумительно говорим о том, чего не желаем**. Не стоит реагировать на попытки противоположной стороны вовлечь в сети манипуляции. Разумно ограничиться одним лишь отказом и исключить какие-либо высказывания, унижающие достоинство оппонента.

Некоторые дополнительные техники отказа.

- **Держите паузу.** Возможно, вам удастся продумать ответ тщательней, если не будет давления со стороны. «Я позвоню вам в конце недели»; «Я дам вам знать к середине дня»; «Можно, я перезвоню вам через пять минут? ».

- **Проявляйте сочувствие.** Если партнер начинает рассказывать вам о своих трудностях, то, прежде всего, нужно отнестись к ним с пониманием, но не более того: «Это действительно серьезная проблема, я понимаю» или: «Да, мне жаль, что у вас такие трудности», — и на этом решительно остановиться. Можно сказать и так: «Да, плохо дело, но я надеюсь, вы непременно найдете выход».

- **Не перебирайте с извинениями.** Когда вы извиняетесь за свой отказ, вы говорите буквально следующее: «Простите меня за то, что мои интересы для меня ближе ваших». Чрезмерные извинения с вашей стороны как бы приглашают других еще чуть-чуть на вас надавить — и вы сдадитесь.

- **Будьте точны.** Определяйте точно, что вы готовы совершить, а что делать не будете: «Я готов помочь вам перенести мебель, но только не

укладывать вещи»; «Я могу вас подвезти до работы, но только если к четверти девятого вы будете готовы».

- **Следите за своими интонациями и жестами.** Стойте или сидите в удобной для вас позе. Смотрите в глаза собеседнику. Говорите уверенно, полным голосом. Пусть ваша поза и ваш голос служат дополнительным подтверждением вашей уверенности.

- **Остерегайтесь чувства вины.** Сказав «нет», вы можете захотеть сделать что-нибудь для того, кому только что отказали. Убедитесь, что ваш порыв не вызван чувством вины. Лучше не связывать себя обещаниями, о которых потом будете жалеть.

Каждый имеет полное право попросить то, что ему необходимо, ожидать, что вы выполните его просьбу и расстраиваться, если не получает желаемого. Вы можете сделать для него любезность, но можете и отказать в ней, если речь не идет о выполнении закона или ваших обещаний. При этом вы не обязаны мучить себя чувством вины, потому что не обязаны быть для всех хорошими» [7].

Техники конструктивного психологического влияния.

Т.Л.Шабанова [6] пишет: «Конструктивное влияние осуществляется на основе законов уважения, внимания и почтения к другим людям, поэтому требует высокого уровня психологической культуры. **Конструктивное влияние** — это влияние прежде всего словом, открытое и открыто адресованное интеллектуальным возможностям человека. Конструктивное влияние способствует сохранению и развитию дела, деловых отношений, личностной целостности участников. Это влияние свободно от силовых и обманных приёмов, поэтому не вызывает у людей эмоциональных всплесков, волнений и страха. Особенностью конструктивного влияния является то, что оно строится на основе добровольного согласия.

Способами оказания конструктивного психологического влияния являются:

аргументация; самопродвижение.

Аргументация – это высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному явлению.

Необходимые условия аргументации

1. *Цель аргументации должна быть отчётливо осознана самим инициатором влияния и открыто сформулирована адресату*, например: «Позвольте мне доказать Вам, что этого человека нецелесообразно принимать к нам на работу».

2. *Необходимо заручиться согласием адресата выслушать аргументы*, например: «Согласен ли ты выслушать моё мнение?». Если получен отказ, то дальнейшие попытки аргументации будут восприняты собеседником как принуждение.

3. *Эмоционально уравновешенное состояние, душевная ясность*. Для этого необходима большая предварительная работа. Должна быть концентрация не столько на логике построения собственного доказательства, сколько на психологии взаимодействия с адресатом.

Техники аргументации

1. *Метод положительных ответов Сократа* – последовательное доказательство предлагаемого инициатором решения проблемы или задачи. Каждый шаг доказательства начинается со слов: «Согласны ли вы с тем, что...».

Если адресат отвечает утвердительно, данный шаг можно считать пройденным и переходить к следующему. Если партнёр отвечает отрицательно, инициатор продолжает словами: «Простите, я не совсем удачно

сформулировал вопрос. «Согласны ли вы с тем, что...» и т.д. до тех пор, пока адресат не согласится со всеми шагами доказательства и с предлагаемым решением в целом. Задавать иные вопросы, кроме вопроса «Согласны ли Вы...», не рекомендуется. Особенно опасны вопросы: «А почему Вы не согласны?» или «Почему Вы возражаете против очевидных вещей?».

2. Метод двусторонней аргументации - открытое предъявление как сильных, так и слабых сторон предлагаемого решения, дающее адресату понять, что инициатор влияния сам видит ограничения этого решения.

3. Метод разделения аргументов – разделение аргументов собеседника на верные, сомнительные и ошибочные и обсуждение их по формуле:

1) «Я согласен с Вами в том, что...» (далее воспроизводится соответствующий аргумент);

2) «Правда, я уже менее уверен, что...» или «Не могу избавиться от некоторого сомнения в том, что...» (далее воспроизводится сомнительный аргумент).

Такое начало помогает партнёру почувствовать, что в принципе вы готовы и согласиться с ним. Выражение сомнения помогает партнёру почувствовать, что вы готовы обдуманно и честно взвешивать все аргументы.

3) «Ну а что касается (далее следует ошибочный аргумент), то увы... (далее следует опровержение с помощью метода положительных ответов, перелицовки или развёртывания аргументации).

Работа, проведённая на этапах 1 и 2, помогает партнёру принять ваше несогласие на этапе 3 и рационально оценить ваши встречные аргументы и доказательства.

Самопродвижение – это открытое предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы быть оцененным по

достоинству и благодаря этому получить преимущества в отборе кандидатов, назначении на должность и т.п.

Техники самопродвижения

1. *Реальная демонстрация своих возможностей.*
2. *Предъявление сертификатов, дипломов, официальных отзывов, патентов, печатных работ, изделий*
3. *Предъявление графиков, расчётов, схем.*
4. *Раскрытие своих личных целей.*
5. *Формулирование своих запросов и условий.*

Парадокс самопродвижения заключается в том, что действительно компетентные люди характеризуются сниженной потребностью заявлять о своей компетентности. Как заметил писатель Б. Шоу, «умный человек не замечает своего ума, как человек, привыкший хорошо одеваться, не замечает своего костюма».

Самопродвижение так же, как аргументация, нуждается в том, чтобы его специально развивали и усиливали.

Техники психологической обороны.

Психологическая самооборона – способ предохранения личности от разрушительных последствий нападения и манипуляции. Они позволяют выиграть время, необходимое, чтобы овладеть своими эмоциями и восстановить способность к рациональному взаимодействию.

Условия эффективной психологической самообороны:

- 1) использование чётких речевых формулировок;
- 2) правильная интонация – например, спокойная, холодная, задумчивая, весёлая или грустная;

3) основательность в ответе, которая достигается:

- выдерживанием паузы перед ответом;
- неторопливость ответа.

Пауза воспринимается как признак силы. Пауза должна сопровождаться внимательным прямым взглядом в глаза собеседнику. Спокойная интонация ответа оставляет пространство для раздумий, а значит, способствует переводу межличностной интервенции в информационное обсуждение.

Использование других интонаций, например, напористой или язвительной, будет означать ответное нападение. Иногда допускается реагирование с юмором и использование весёлой интонации».

Таблица 1. Техники психологической самообороны

Название техники	Определение и примеры техник
<i>Техника бесконечного уточнения</i>	Подробное и точное прояснение того, что является мишенью нападающего или манипулятора М. Вечно ты криво завязываешь галстук! Когда, наконец, научишься? А. Что бы ты посоветовала изменить?
<i>Техника внешнего согласия, или «наведения тумана»</i>	Выражение согласия с какой-либо частью высказывания партнёра или с тем, что то, на что он обратил внимание, действительно важно, представляет интерес, заставляет задуматься, содержит в себе ценное рациональное зерно, обогащает наше видение проблемы или даже ... соответствует истине М. Ты в джинсах выглядишь ужасно!

<i>Техника английского профессора</i>	А. Возможно, ты и права. Корректное выражение сомнения по поводу того, что выполнение чьих-либо требований действительно не нарушает личных прав адресата. М. Вы не могли бы говорить помедленнее и более короткими фразами, чтобы я могла переводить более точно? А. Боюсь, что нет... Видите ли, говорить быстро и длинными фразами – это часть моей личности
--	---

Таким образом, техники ассертивного поведения помогают эффективно добиваться целей в общении, уважая права других людей; отказывать, не унижая чувства собственного достоинства и собеседников; конструктивно решать конфликты; оказывать благоприятное влияние на собеседников; противостоять манипулятивному воздействию; осуществлять психологическую самооборону.

Правила ассертивного поведения.

- **следует четко представлять, чего вы хотите.** Если человек до конца не разобрался в собственных мотивах, то, даже если он сумел словесно выразить свою мысль, по невербальным каналам противоположная сторона получит информацию типа: «Я чувствую себя беспомощным. Сам не знаю, чего хочу»;

- **требования должны быть сформулированы точно, ясно и коротко.**

Пример: «Обменяйте, пожалуйста, эти ботинки они треснули через два дня после того, как я начал их носить»;

- **следует помнить о правилах речевого этикета, нельзя забывать такие слова, как «пожалуйста», «будьте любезны» и т.п.**

- **нужно уметь настаивать на своем и добиваться от окружающих выполнения справедливых требований, не используя приемы манипулирования.**

Пример. В американском супермаркете покупателю завернули четыре куска мяса, хотя он заплатил за пять. Вернувшись в магазин, он спокойно и уверенно повторял продавцу: «Я хочу свое мясо!» до тех пор, пока не получил желаемое. Человеку, применяющему этот вариант поведения, называемый **техникой «заезженной пластинки»**, нужно быть готовым и к отпору. Самое главное, чтобы отказ выполнить просьбу не вывел его из равновесия. Обычно многократное спокойное повторение требования приводит к желаемому результату.

5. **Нужно уметь просить об одолжении – не свысока.**

6. Если критика несправедлива в целом, но в ней есть доля правды, используют **технику «открытой двери»**: соглашаясь без страха с критикующим, мы рано или поздно заставим его замолчать.

7. **Уметь отказывать.**

Ассертивное (уверенное) поведение.

Практические примеры уверенного поведения.

1. Простое, базовое утверждение - это выражение чувств, мнений и прав. "Я хочу, чтобы меня оставили в покое. Я хотел бы уйти. Вы мне очень понравились".

2. Эмпатийное утверждение - осознание чувств и позиций другого человека. "Я понимаю, что тебе не с кем поговорить, но сейчас я не могу уделить тебе время".

3. Растущее утверждение. Растущая уверенность в себе. От минимальных уверенных до категоричных утверждений. "Устал, я так устал и мне хочется отдохнуть, я хочу, чтобы мне дали отдохнуть".

4. Конфронтующее утверждение.

Например, "Ты взял у меня деньги в долг. Я понял, что ты принесешь деньги сегодня. Теперь ты говоришь, что денег не принес. Я хочу знать, когда они будут у тебя?"

5. Монологическое утверждение.

"Вчера вечером ты обещал принести деньги. Я ожидал денег... Я хотел бы, чтобы ты выполнял свои обещания вовремя. Принеси, пожалуйста, деньги завтра".

г) Убеждающее воздействие. Предполагается использование фактов.

"Если я не отдохну, я не смогу выполнять свои обязанности".

Практическая ситуация:

"У нас дешевая распродажа. Вы знаете о новых утиях фирмы N?"
Ассертивное поведение: Нужно отказать («Извините, я не смогу вам помочь. Я сейчас занята». Или: «Спасибо, не надо». "Спасибо за ваше предложение, мне это не нужно (жестче - "не интересно"). Если просят снова, выслушайте человека и снова спокойно и вежливо скажите «нет». Если человек продолжает настаивать, извинитесь и уйдите.

Памятка.

Техники отказа:

а) **Уверенный отказ без объяснения причин.** Простое «нет» или «спасибо, нет». Важен любезный тон.

б) При отказе выражается сочувствие, сообщаются причины отказа, смягчаются нежелательные реакции. «Мне очень жаль, что ты очень загружен и не успеваешь помыть посуду, но я не могу сделать это за тебя, это несправедливо».

в) **«Техника «Обозначение границ».** *Однозначно, четко и лаконично мы формулируем то, чего не желаем.*

- Благодарность за доверие, предложение. («Я рад, что вы обратились именно ко мне» или «Это замечательное предложение»).
- Аргументация отказа. («Я слишком устал(а) под вечер»; «Я уже связан(а) другими обязательствами»; «В пятницу встретиться совершенно невозможно»; «Сейчас я никак не смогу выкроить время»; «Боюсь, что я ничего не могу для вас сделать»; «Я этим не занимаюсь, извините»).
- Вежливый, но твердый отказ. («Я не смогу прийти»; «Спасибо, нет»; «Нет, не хочу»; «Нет, я лучше не буду»; «Мне это не подходит»).

Если человек вновь настаивает, то :

- Выслушивание и повторение аргументов оппонента. Вежливый и твердый отказ.

Некоторые дополнительные техники отказа.

- **Держите паузу.** «Я позвоню вам в конце недели»; «Я дам вам знать к середине дня»; «Можно, я перезвоню вам через пять минут? ».
- **Проявляйте сочувствие.** Отнестись с пониманием к проблемам партнера, но не более того: «Это действительно серьезная проблема, я понимаю» или: «Да, мне жаль, что у вас такие трудности», — и на этом решительно остановиться. «Да, плохо дело, но я надеюсь, вы непременно найдете выход».
- **Не перебирайте с извинениями.** Когда вы извиняетесь за свой отказ, вы говорите буквально следующее: «Простите меня за то, что мои интересы для меня ближе ваших». Чрезмерные извинения с вашей стороны как бы приглашают других еще чуть-чуть на вас надавить — и вы сдадитесь.
- **Будьте точны.** Определяйте точно, что вы готовы совершить, а что делать не будете: «Я готов помочь вам перенести мебель, но только не укладывать вещи»; «Я могу вас подвезти до работы, но только если к четверти девятого вы будете готовы».
- **Следите за своими интонациями и жестами.** Стойте, сидите в удобной позе. Смотрите в глаза собеседнику. Говорите уверенно,.
- **Остерегайтесь чувства вины.** Сказав «нет», вы можете захотеть сделать что-нибудь для того, кому только что отказали. Убедитесь, что ваш порыв не вызван чувством вины. Лучше не связывать себя обещаниями, о которых потом будете жалеть.

Занятие 4.

Методика «Дерево Жизни»

Дерево как метафора Вашей жизни

У дерева есть: корни, почва, ствол, ветви, листья, плоды.

Корни. История семьи, где родились, откуда родом предки, важные родственники (и не обязательно родственники), учителя, друзья детства, любимая сказка, какое-то событие из детства, мечта, мелодия и т.д..

Почва. Где живете и чем занимаетесь сейчас, где работаете, что делаете. Повседневные занятия, хобби, коллеги и т.д.

Ствол. Ваши способности, умения, навыки, поступки, которые Вы рады, что совершили, или которыми гордитесь. Истории про то, кто вас этому научил. Истории про то, как вы их проявляете в жизни, сейчас и раньше.

Ветви. Мечты, надежды, желания. Направления, в которых Вы хотели бы, чтобы шла Ваша жизнь.

Листья. Важные люди в Вашей жизни. Это могут быть живые люди и те, кто уже умер, те, кого Вы близко знали, встречались мало, или лично не знали совсем, но их влияние на вас было важным.

Плоды. Подарки, дары, которые Вы получили от людей, от жизни. Не обязательно материальные подарки. Это могут быть добрые поступки в Ваш адрес, помощь, поддержка, важный совет, что-то, чему человек Вас научил, приятные события, исполнения желаний и т.д. Кто вам это подарил? Как вам кажется, почему? Что это дало дарителю?